

昨年とは、昨年に続くコロナ禍の中、オーナーの皆様には大変お世話になり、心より感謝申し上げます。2014年7月から創刊を始めたこの「ケイアイ通信」も、今年2022年の10月には節目となる第100号を発行する事となります。オーナーの皆様にもっと、当社及びグループの事や、社員の事を知ってもらいたい、そして少しでも事業に役立つ情報を提供したいとの思いでスタートしたこの「ケイアイ通信」ですが、今後も皆様に色々な情報をお届け出来るよう頑張っており、張つて参ります。

さて、昨年はグループの代表としては特に何もなかった、何も出来なかった

一年だったと思います。しかしながらグループ各社に於いては、各社とも社長を中心にそれぞれの改革を進め、売上、利益共に順調に推移しました。また、いつ終息するか分からないこのコロナ禍の中、各社共に業務の遂行そのものには大きな影響を受ける事もなく、事業活動が出来る、そして無事に一年を過ごす事が出来た事が何より良かった一年でもありました。

グループ内の各社について、先ずは当グループの主軸である(株)ケイアイホーム、(株)ケイアイイコミューティ、(株)ケイアイ不動産販売、(株)ケイアイアセットメントの4社に關してですが各社を率い

中でも(株)ケイアイホ
ルディングスと一昨年に新
設した(株)ケイアイ不動
産販売は、売上、利益とも
にグループに大きく貢献
をしてくれています。
またそれ以外の会社も、今
まで以上にグループ会社
間での連携を強化した事
によるグループへの貢献
度を高めてくれていて、今
後に期待しています。
次にWeekly&Monthly
(株)は本社を
東京から北海道に移し、
人が中心の旧来型の営業
戦略とは異なるウェブ
マーケティングを中心とし
た戦略で、予定した計画
を上回る速度でユーザー
数を増やしています。
Seitech(株)はス
マートロック「Seelock
」の販売が主の会社です。

年から社長を交代しての新体制で一昨年から続く多くの受注をこなした一昨年で、今年も更なる飛躍を期待します。

グループ代表として、2022年の展望は？

昨年は、全国的にリモートワークが日常となった2年でしたが、今後益々加速するであろうIT化の流れに乗り遅れる事なく、業界を牽引していく事がグループとしての使命だと考えています。

一昨年来のコロナ禍で変わった社会は、今後更に我々の業界にも大きな影響を与える事は間違いありません。一方世の中全体はというと、AIや量子コンピュータ、ブロックチェーン等の技術融合による

り、人々の生活自体も劇的に加速して変化する事が予想されていて、あらゆる分野に無人化や自動化の波が押し寄せてくると思われまふ。

グループの代表として、このような状況下での私の展望は、グループとしての強みや得意分野を見出し、物理的にも圧倒的な優位性を持って、迅速且つ大胆に横展開を実行出来る企業体へとグループ全体をイノベーションしていきたいと考えています。

.....

最後になりましたが、本年も引き続きご指導とご支援をいただきますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

今年もケイアイグループ黒木代表に
 昨年の総括と2022年への展望を
 語っていただきました。

る各社長がそれぞれに成長を見せてくれている。(株)ケイアイホールディングスを含むグループとしての売上や利益は、すこぶる好調です。

が、各地からの引き合いに
対して、社長自らほぼ毎日
のように全国を飛び回っ
ている状況です。

「レシオボディデザイン」を
展開する(株)ケイアイリ
ンクは、事業計画を予定
どおりに進めていて、FCC
展開としての拠点を着実に
増やしています。

システム開発会社のガレ
ジスタンプ(株)は、作



グループ代表 黒木 博之

ケイアイ通信



アンケートにご協力ください。

2022年
1 月号

ケイアイグループ店舗・事業部スタッフ紹介

ケイアイホーム(アパマンショップ)各店とケイアイグループのスタッフをご紹介します。

今回は、(株)ケイアイホーム大供店 副店長 小澤誠裕編です。

持ち前の体力とやる気で、目指すは岡山エリアNO.1。私は以前、某コンビニの本部に8年間勤め、F・C店の経営アドバイザーにエリアマネージャーとして全国に派遣される日々を送っていました。が、派遣先で探すアパートは、地方によりそれぞれの特色があつて面白いくれと感じていました。今思えばそれが賃貸物件に興味を持ったきっかけです。

約2年半前、転勤で全国を廻る生活に少し疲れていたので、何処かで根を張った仕事が入社してこの会社に入社しました。最初の勤務先は北長瀬店で、慣れない仕事を覚える事で精いっぱい1年でしたが、次は原屋島店では、上司や先輩方に支えられながらの1年間を過ごし、数か月前に副店長の肩書で現在の大供店に転属となりました。

今まではただ自分の事を中心に考えて仕事をすれば良かったのです。が、これからはそうはいきません。スタッフとチー



(株)ケイアイホーム大浜店
〒700-0912 岡山県北区内大浜町6-83 スフィア・ハザード

ムワークを図り、それが店全体の成果につながるようにしなければならぬ。先ずは「お客様第一」の心構えで、この「来店予約してよかった」と思ってもらえるように日々頑張っています。目標は岡山エリア売上NNOIの店づくりです。

ところで、私は小学校から高校までバスカ、高校時代はラグビーもやっていたので体力には自信があります。趣味はロードバイクで、この22年ほどはケガで参加出来ないままですが、毎年9月に開催される大会に今年は参加したいと思っています。業績を上げて自分への褒美として、ワンランク上のロードバイクを手に入れたいと思います！（笑）

「データCLIP」ケイアイお役立ち情報

都道府県	1都県		2都県		3都県		総平均資料		3年10月末調査
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
埼玉県	53,535	-1.4%	62,697	-0.4%	71,309	0.0%	60,223	-0.5%	82%
千葉県	53,965	4.4%	58,168	-1.1%	71,738	1.8%	58,550	2.3%	90%
東京都	69,011	-0.8%	85,210	-2.0%	91,947	2.0%	73,017	-0.4%	100%
神奈川県	59,631	1.3%	74,845	-0.4%	86,064	-0.1%	67,516	0.5%	92%
愛知県	50,197	0.8%	56,514	-2.7%	61,677	-1.3%	54,434	-1.7%	75%
奈良県	47,455	-0.9%	60,167	4.3%	57,706	1.7%	54,155	1.6%	74%
京都府	53,214	1.2%	71,737	2.4%	77,070	0.6%	57,612	0.8%	79%
大阪府	56,463	-1.0%	67,311	-0.4%	72,318	0.7%	60,903	-0.2%	83%
兵庫県	52,010	3.4%	57,952	-0.9%	72,366	0.5%	57,598	1.2%	79%
鳥取県	38,198	1.6%	45,414	-1.5%	59,347	6.6%	43,590	1.4%	60%
岡山県	43,981	0.7%	54,992	-0.1%	62,548	0.0%	48,904	0.3%	67%
広島県	44,656	1.8%	53,907	-0.7%	56,698	-3.4%	49,946	-0.3%	68%
広島県	47,964	-1.6%	58,340	-0.4%	65,440	-1.6%	53,150	-1.1%	73%
山口県	39,537	3.5%	49,990	1.8%	57,625	-5.2%	46,437	-1.2%	64%
徳島県	38,076	-7.5%	46,065	-0.9%	60,534	15.6%	46,476	-2.1%	64%
香川県	41,031	-2.5%	48,547	1.2%	55,957	7.9%	47,207	1.4%	65%
愛媛県	38,958	0.3%	47,989	-2.0%	52,583	-1.9%	45,188	-1.2%	62%
高知県	40,730	-3.6%	52,103	-4.0%	60,432	6.9%	47,213	-0.9%	65%
福岡県	46,573	-0.9%	60,357	2.0%	68,956	-0.3%	54,891	0.3%	75%
全国	50,497	-0.8%	57,784	0.0%	69,912	1.0%	54,890	-0.3%	75%

※資料出所：韓国管協共済会、小額短期保険契約実績より

※総平均賃料は、1部屋から3部屋まですべてのデータより算出したものです

■お客様から当グループへの物件問い合わせ実数動向(参考)

所在地	1期(円)		2期(円)		3期(円)		総平均資料		東京100%水準
	前年同月比	前年同月比	前年同月比	前年同月比	前年同月比	前年同月比			
広島市/廿日市	48,382	4.3%	74,834	39.4%	71,216	-3.1%	57,231	1.6%	78%
三原市	48,500	-2.3%	49,733	-9.5%	65,438	21.6%	52,467	-4.7%	72%
福山市	44,791	-1.0%	53,364	5.1%	59,956	2.0%	51,372	3.2%	70%
倉敷市	44,679	6.9%	53,197	-5.0%	79,739	38.2%	55,093	8.4%	75%
岡山市	44,944	1.9%	52,260	-6.4%	63,224	5.4%	52,164	-2.1%	71%



持ち前の体力とやる気で、
目指すは岡山エリアNO.1。

ムワークを図り、それが店全体の成果につながるようにしなければなら

青報

至10月末調査 京100%	水準
82%	
80%	
100%	
92%	
75%	
74%	
79%	
83%	
79%	
60%	
67%	
68%	
73%	
84%	
64%	
65%	
62%	
65%	
75%	
75%	

F10 頁半 譯本

京100%
水準
78%
72%
70%
75%
71%

グループ会社社長・役員



(株)ケイアイアセトメント
代表取締役社長 志村 徹

「家族会議」を支援し、必要に応じて事前対策を。

弊社のメイン業務は、「相続支援コンサルティング」というもので、恐らくはあまり耳慣れない言葉だと思えます。その内容を少しお話しします。と、相続発生前の「家族会議」を支援し、円満かつ円滑に遺産相続が進むようにお手伝いをするというものです。もちろん相続に伴う納税や資産活用等、あらゆるお悩みのご相談も承っています。

最近よく耳にするのが、相続人の遺産分割がこじれて、遺産間で大変深刻な問題となるケースです。「子供達の将来の為に」と残した財産が原因で、仲の良かった兄弟姉妹が仲たがいをしてしまうのは大変残念な事です。特に、現金化しにくい不動産は分け方がネックになるのですが、弊社では、このような事にならないように、先ず相続が起きたらどうなるのか？を整理

する所からお勧めしています。残された遺産の幸せな人生が続くように、相続する側は大きな責任と捉えています。弊社では、お元氣な今のうちの家族会議を支援し、相続が起きた先の未来を予測し、潜在的な問題を顕在化し解決いたします。また、勉強会の開催や実家の空き家問題等、多方面から相続問題の解決に取り組みんでいます。

昨年は、コロナ禍で思うようにセミナーの開催が出来なかつた事が悔やまれますが、今年は熱心ではなかつたSNS等による情報発信や保険会社・税理士等の相続に関係する方たちとの連携に力を入れ、事前の相続コンサルティングが当たり前の世の中を作りたいと思います。

ところで、私が役員を務めている軒先(株)は、建物の軒先を利用してシェアするというのが、コロナ禍で外出機会の減った今、実店舗を飛び出してキッチンカー等での攻めのビジネスとして出店者が増え、今後益々期待が持てる事業分野の一つです。



HPへのアクセスはこちら



Weekly & Monthly(株)
代表取締役社長 黒木 健二

無限の可能性を秘めたWEBの世界で、ますます進化します。

2021年は、新型コロナウイルスの感染拡大が落ち着いた状況でしたが、当社にとつては飛躍の年となりました。お陰様で当社のポータルサイト「Weekly & Monthly」は、訪問者数230万人を突破し、年間反響数が5万件を突破、掲載企業数は300社を超え、掲載物件数も約9万室と、同業ポータルサイトでは日本でも有力なサイトの一つに数えられるまでに成長しました。

また直近の話題としては、共立メンテナンス(ドミール・共立リゾート・ドミール・共立リゾート・ドミール・共立リゾート)と提携し、ホテルの部屋をマンスリープランとして、手軽に簡単にホテル暮らしが実現出来るようにしました。これに於けるホテルの新しい利用ス



HPへのアクセスはこちら

2022年への意気込みを語る



(株)ケイアイホーム
代表取締役社長 加藤 孝二

コロナがもたらした非対面ビジネス、ネット環境の充実と人財育成は、待たなしの急務です。

昨年は、岡山や広島でも新型コロナウイルスの感染者が増え、その影響がどうかは分かりませんが、昨年の8、9月は賃貸事業の売上も落ち込みました。その後、感染者の減少に呼応するかのようには売上は持ち直し、結果的には一昨を上回っている状況です。

このような状況や今後の生活環境対策として、弊社が以前から進めてきたのがインターネット環境の充実です。今までは、お客様が店頭を訪ねて賃貸物件を探されるのが通常でしたが、弊社では非対面の営業ツールとして、Web仲介に大きくシフトしつつあります。お客様はスマホを通じてお部屋探し、その延長線上で店舗とのやり取りをする、お互いがチャットをしながらお客様好みのお部屋を探せるようになります。また、電子契約サビ

スの導入により、申込書類、審査状況、契約書類等の確認作業もメールやオンラインを使ったやり取りに変更する事で、業務の負担は大きく軽減出来ます。更には、郵送手配、印鑑押印といった業務の他、郵送費等のコストも減らす事が出来ます。

管理業務についての課題は、人件費の増加です。賃貸管理は情報伝達の連続で、現状は伝達のコストが増える構造となっています。対策としては、やはりITを活用していくのか、効率化をどう進めていくのかにかかっています。オーナー様や関係業者との連絡業務等、ネットやITツールを活用してコミュニケーションを深めていく必要がありそうです。

しかし、弊社が今最も危惧しているのは中間管理職の不足です。これまで順調に進めてきた新店舗や拠点の展開にも多少の影響があり、会社組織の能力を十二分に引き出す事が出来る人財の育成が急務だと感じています。今年には人をしっかりと育てたいと考えています。本年もよろしくお願ひします。



HPへのアクセスはこちら



(株)ケイアイ不動産販売
代表取締役社長 山本 泰之

借主を過度に保護する法を廃案に、オーナー様の要望に。

昨年の1年間を振り返りながら、毎年年末には「一年経つのは早い」と同じ言葉を発し、「何をしたのか」と同じように後悔する代わり映えしない恒例の年末でした。(笑)

さて、昨年10月には衆院選があり、自民党絶対安定多数の結果となりました。さかのぼると、平成22年4月に略称「家賃取立て規制法」が、参議院国土交通委員会において可決されていきました。正直に言ってしまうと、政治は無関係だと思っておりましたが、これは借主を過度に保護する内容であった事から、このまま放置しておける案件ではなく、当政治連盟から「ちゃんとした議論」に対し、同法案を見直していただきたいと強く要望した次第です。その後、関係国会議員の活躍により、最終的に衆議院国土交通委員会において廃案と

なり、賃貸物件のオーナーの皆様のご要望に少しだけでもお応え出来たところかと思ひます。

また、継続要望事項としては賃貸住宅の家賃及び共益費は消費税課税対象外とする事、重点項目として大規模修繕積立金の必要経費を課税対象外にする事等々、数ある要望事項の一部をご紹介させて頂きましたが、今後とも要望事項等は年々増えるものでないかと思ひます。その他にも賃貸住宅経営の上で困り事がございましたら、お気軽にご相談頂けたらと思います。

不動産事業に関しては、約2年前より進めてきた不動産開発事業が順調に進んで、複数の分譲地を手掛ける事が出来ました。地主様には心より感謝申し上げます。

今年は、住宅着工件数も増加傾向にあると思われ、住宅地不足が予想されています。また借地を探してお客様のご要望も多数あり、遊休地も探していますので、土地活用のご相談も併せてお願い申し上げます。

今年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。



HPへのアクセスはこちら

グループ会社社長・役員 2022年への意気込みを語る

まずまず高まる投資熱に促されて、より快適で便利に使えるアプリの開発が求められています。

昨年、ガレージスタンダード(株)代表取締役社長に就任いたしました。今後ともよろしくお願ひいたします。

さて、コロナ禍に全国が襲われる中弊社では、早くリモートワークを導入しました。業種柄、こういった技術には強いので、仕事には全くの支障もなく、それどころか働き方にポジティブな影響を見出す事が出来ました。弊社の主なサービスを通して昨年の振り返りをします。

まずFX取引アプリ「LINE FX」については、2021年の業務委託開発事業として、LINE証券様向けのスマホアプリFX取引アプリ「LINE FX」が、継続的なバージョンアップ案件を品質で進める事が出来た。また、新規取引アプリについても今期受注しており、現在開発中です。



ガレージスタンダード(株)代表取締役社長 加藤 敏朗

LINE証券様のスマホアプリについては、全て弊社に開発委託されており、その重責を感じながらも弊社のプロセスを高める事が出来ています。

次に、金融取引アプリサービス「EVER」については、昨年度、auカブコム証券様に提供した自社製品サービス「EVERチャート」に続き、FX取引に特化した「auカブコムFXナビ」をリリースしました。FXについては、ライバル他社を超える取引高を記録する等、お客様ビジネスに貢献が出来ています。また、auじぶん銀行様にも当サービスを提供出来ました。

EVERシリーズ全体としては、数万人の投資家様にご利用いただけていて、これらは昨年の大きな成果です。

最後に、EVER事業についてですが、EVERは弊社初の自社製品サービスですが、現在は証券会社向けサービス形態のみの提供となっており、個人投資家に対しては直販出来るビジネスを展開し、新たな収益源としてのスキームを確立してきています。



HPへのアクセスはこちら

不動産業界の未来を担うデジタルトランスフォーメーションは、いまや喫緊の課題となっています。

現在、不動産業界においてDX(デジタルトランスフォーメーション)は、喫緊の課題として多くの企業が取り組んでいます。弊社が提供している初期費用なし、家賃だけで住み替え放題「OHYA(オーヤ)」、スマートロック「Seiky(シエルキー)」も各社のDX化を支えると共に、シンプル、手間なく、便利、簡単、ペーパーレス等を入居者様やオーナー様にも感じていただけるものです。

「OHYA(オーヤ)」は、現在全国で1,000物件を掲載し、今までに無いシンプルさと手軽さでご契約を頂き、リピーターの獲得にも繋がっています。初期費用なし、仲介手数料なし、家賃のみでいつでも住み替えが出来るこのまったく新しい賃貸サービスは、契約もスマホで完結出来るので来店する必要もありません。



Seiky(株)代表取締役社長 相澤 紀行

「Seiky(シエルキー)」は、現在全国の不動産会社(管理会社、仲介会社)2,500社に賃貸物件のご案内で利用頂いています。内覧希望者のスマートフォンに、一時的にワンタイムキーを付与する事で業務の効率化につながっています。また、既存の入居者の皆様にも「Seiky」による「鍵を持たない生活」をご体験頂き、昨年11月末には、施錠解錠回数が累計100万回を超えるに至っており、利用頻度が急激に増加しています。アプリを利用した鍵の施錠と開錠、近づくだけで解錠できる「一手ぶら解錠」、閉め忘れ防止の「オート施錠」等の便利な機能がありますが、こういった利用状況を肌で感じていると、これから迎える繁忙期には「案内件数の増加」や「付加価値による成約率向上」が図れるツールとして、フルに活用いただけるものと確信しています。

手間を省き、効率化を図りたいとお考えのオーナー様は是非、お気軽にお問い合わせください。



HPへのアクセスはこちら

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 91

岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田陽介



【令和4年1月1日改正電子帳簿保存法】

明けましておめでとございます。今年もオーナー様のお役に立てるよう情報発信して参ります。新型コロナウイルスは昨秋には終息に向かうと思われましたが、新たなオミクロン株が世界中で拡がっています。ワクチン接種が進んだ事で重症化は防げているようですが、今しばらくはマスク生活が続きます。

さて、昨年12月10日には恒例の「令和4年度税制改正大綱」が発表されました。国会で審議された後、正式決定の運びです。この「令和4年度税制改正大綱」については、来月号から速報でお届けします。

今月は令和4年1月1日から適用される「改正電子帳簿保存法」についてポイント正法を説明します。この改正は法人だけでなく、オーナー様など個人

にも適用されますのでご留意下さい。主な改正内容は、①電子帳簿・電子書類保存、②スキナ保存、③電子取引の3つです。

①は任意であるのに対し、②は義務です。今回の「令和4年度税制改正大綱」で、税務署長が認める場合は、③の適用を2年間猶予する改正案が示されています。電子取引とは電子データでのやり取りをい、具体的には、ネット販売、請求書のメール受取、ネットバンク取引等です。改正前は、これらの取引に紙書類を印刷して紙で保存する事が認められていましたが、令和4年1月1日から電子データのみで保存する事が義務付けられます。専用ソフトを使用しない場合は、データの保存方法に一定のルールが定められています。

レシオイズムの浸透を図るため、F.C.店の経営強化を図ります。

2017年11月、かねてより構想を温めていた「レシオイズム」をデザイン問屋町をオープンさせて以来、当社のジムは岡山で最も先鋭的でスタイリッシュなフィットネスジムとして定着しつつあります。2019年7月には、東岡山に2号店をオープンさせ、3店目からはF.C.展開とし、昨年5月に新倉敷店、10月に洲本店(淡路島)、11月に津高店(岡山市)、そして今年7月には児島店がオープンする予定で、F.C.店も順調な滑り出しで、どの店も早々に黒字化しています。

当初の構想では出店を更に加速させて、今後5年間で100のF.C.店を目指すとして、現在もF.C.加盟の要望が相次いでいたが、同業他社の失敗事例等を分析した結果として、その原因が拙速なF.C.展開によるサー



(株)ゲイアイリンク 代表取締役社長 畑田 光嗣

ビスの低下であると推察されましたので、ここで一旦は息継ぎ期間として「人間力」を第一義とする「レシオイズム」の浸透を図るために、F.C.店向け教育プログラムの見直しを進めています。そして、レシオ本体のブランディングを向上させる共に、F.C.一店一店を強化し、今後は2年間に約10店のペースでじっくりと店舗展開していこうと考えています。

また弊社では、理想的なボディデザインの為のオリジナル・フードの開発にも力を入れています。プロテインはもちろんの事、高たんぱく質、レシオならではのメニューに期待していただき、更に新しい展開として、今年の2月には岡山駅前Barをオープンする予定です。ここは主に会社経営者の方たちが集うエグゼクティブなスペースで、お酒を飲みながらゆったりと語り合える場所としてご利用頂けます。店内ではレシオのご案内する映像も流していますので、ご興味を持ってたれた方への一つのインビテーションになります。



HPへのアクセスはこちら

役員室だより～新春特別編～

2022年への抱負とこれからの展望についてグループ各社部長よりメッセージ



(株)ケイアイホールディングス
事業サポート本部
部長 小倉 純太

**顧客ニーズを把握し
集客力強化!**

昨年7月より情報戦略部の部長を拝命し、日々オーナー様の物件を満室にする為に市場ニーズの動向分析、対策を練って集客に取り組んでいます。

賃貸仲介の集客は、これまでWebでの集客が主流でしたが、2021年はそれがより顕著になり、Webでお客様へ提示する情報量(内装写真、パノラマ、動画)も大幅に増加しました。

これまでもそれらの情報は掲載されていましたが、それほど情報量ではなかったケースもありました。それがコロナ禍において、他社と差別化を図る為にWeb集客が加速し、各社は競って撮影に取り組んでいます。

今年は、これまで以上に情報量が増加すると予測されます。お客様のニーズを的確に把握し、地域で一番集客出来る企業を目指します。



(株)ケイアイホールディングス
事業サポート本部
部長 矢野 幸生

**各支店での売上平準化を
目指します!**

昨年は、若手社員の成長に加えて買取再販取引もあつた事で、業績としては順調な一年でしたが、私個人にとつては買取再販取引に関し、改められた事が数多くあり、改められた不動産業界の奥深さを痛感した一年でもありました。

昨年の抱負としていた「日々のルーティン業務の徹底」についても、各社員に「日々何をすべきか」が明確になったと思っておりますが、属人的な要素に頼った部分も多く、完全には標準化出来ていない状況です。売上内容も支店によりバラツキがあるのが現状です。

今年は、各支店の「売り上げ平準化」を目指し、各支店の地域性や特色を踏まえた上で、社員の更なるレベルアップやスタッフの増員、更に安定した事業運営を目指したいと思っております。



(株)ケイアイホールディングス
工務部
部長 井上 愛子

**不動産DXで変わる
この業界をリードする!**

昨年は振り返ると、コロナの影響もあり人々の働き方やライフスタイルは更に変化しように思っています。さて、不動産業界は他業界に比べてIT化が進んでいない業界とも言われていて、紙や印鑑を扱う事が多く、そのやり取りの大半がアナログ対応と言われてきた業界ですが、2021年5月に成立したデジタル改革関連法に伴い、賃貸借契約の電子化が進む事で、今年には契約業務の電子化も本格的になってくる事が想定されますが、弊社では以前より電子化に向けての準備を進めていて、オーナー様に負担をおかけしている契約書の郵送業務や押印業務等も出来る限り軽減したいと考えています。

今年もオーナー様に信頼していただける管理会社を目指して頑張っております。

年始のご挨拶

謹賀新年

旧年中は、ケイアイグループ各社に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございました。本年も改革の手を緩めることなく、皆様と共に歩み続けます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

令和四年 元旦



(株)ケイアイホーム
情報戦略部
部長 前林 裕太

**時代のニーズに対して、
全力で対応!**

昨年は、スピード感と柔軟性を意識して決算の早期化を実現する事が出来ましたが、幾つかの課題も残りました。今年はこの課題を解決し、今後の業務効率化と決算の更なる早期化を目指していく所存です。

また今年は、1月1日から全事業者に電子取引の電子データでの保存が義務化されておらず、不備なく円滑に対応していく為には社内での課題解決や更なる検討が必要ですが、時代の変遷を感じています。

ところで、今のところグループとしての今期業績は順調に推移しており、楽観視は出来ませんが、今期末の数字に期待が持てる状況です。数字に関わる全ての皆様には、早く決算開示が出来るよう本年も頑張りますので、引き続きよろしくお願い申し上げます。



(株)ケイアイ不動産販売
部長 梶崎 直樹

**リモート化の制度を上げ、
更なる飛躍を目指します!**

昨年は、自らのスローガンとして目標に掲げた新しい施工システムの構築を実行に移し、試行錯誤した1年であつたと思います。

建築というアナログな世界を打開して、リモートで現場の管理を行うという仕組みを実行に移すにあたり、周囲からの反感と戸惑い、現場との温度差を感じながらも、その結果はめざましい作業効率のアップとコストカットの実現、そして現場スタッフの意識改革へとつながり、一定の成果を得る事が出来ました。

今年には、リモート化の精度を上げて更なる成果を目指すと共に、新しい生活様式に対応した建築設備や間取り等の情報も取りこぼさないように、私自身が敏感に柔軟に変化していく勇氣を持って、この一年を過ごしたいと考えています。



(株)ケイアイホーム
管理部
部長 石田 康治

**オーナー様と共に
物件力で勝負!**

新型コロナウイルスの中、部屋探しにも大きな変化が表れ、ネットによるお問合せやご予約を頂いてからご来店いただくというケースが増えています。

お客様は様々なWeb媒体を閲覧し、数多くの物件情報の中から自分にとってより良い物件を紹介してもらえたいと来店します。

良い物件とは、同条件で並んだ際に選ばれる物件です。可能性のある物件も、少し手を加える事で選ばれる物件になる場合もあります。

その為には、今まで以上にオーナー様にお会いする機会を増やし、更にご提案の機会を増やしたいと考えています。お客様により良い物件をご提案出来るよう、そして空室がなくなるよう是非ご協力ください。何卒宜しくお願いいたします。



(株)ケイアイホーム
岡山県東部事業部
部長 光森 正剛

ケイアイグループ会報